

В СЕРВИСНОМ ФОРМАТЕ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА ПРОДАЖИ АПАРТАМЕНТОВ ОСУЩЕСТВЛЯЛИСЬ В 36 КОМПЛЕКСАХ, ЧТО ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА НА 16%. ПРИ ЭТОМ ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА ЭТОГО ГОДА БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО БОЛЕЕ 900 АПАРТАМЕНТОВ, ЧТО СОПОСТАВИМО С ИТОГАМИ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА И НА 55% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

В феврале 2018 года был принят 16-ФЗ, который вступает в силу с января 2019 года и вводит обязательную классификацию гостиниц. Согласно закону, всем гостиницам необходимо обеспечить классификацию с присвоением определенной категории («звезд»): до 01.07.2019 — отелям с номерным фондом более 50 номеров; до 01.01.2020 — с фондом более 15 номеров, до 01.01.2021 — всем гостиницам.

По действующему законодательству, апарт-отели (гостиницы согласно разрешительной документации) признаются нежилыми помещениями, но относятся к объектам временного проживания, включая объекты рекреационно-оздоровительного значения.

Предоставление апарт-отелей квалифицируется как оказание услуг в рамках туристической деятельности, а предоставление гостиничных услуг без свидетельства о присвоении гостинице определенной категории повлечет за собой административную ответственность. К ней могут быть привлечены как управляющие компании, так и владельцы апарт-отелей, предоставляющие их для проживания третьим лицам.

Исключить апарт-отели из сферы действия новых требований возможно в том случае, если они будут выделены в специальную категорию, не подлежащую обязательной классификации. Так, в октябре 2017 года Минстрой РФ опубликовал законопроект о регулировании рынка апарт-отелей, основная цель которого — ввести понятие «апартамент», распространить

действие Жилищного кодекса на нежилые помещения, а также установить правовой механизм перевода нежилых помещений в апартаменты, определить возможности постоянной регистрации в апартаментов. Изменения в сегменте апарт-отелей — давно ожидаемая мера, и нивелирование разницы между одним и другим форматами может привести к росту цен на апартаменты и снижению величины дисконта на этот формат.

По итогам первого квартала 2018 года продажи велись в 36 проектах, где свободное предложение составило около 5,5 тыс. апартаментов, что на 21% больше, чем в первом квартале 2017-го. Это связано с тем, что за рассматриваемый период (первый квартал 2017-го — первый квартал 2018-го) в продажу вышло 19 апарт-отелей, включая новые очереди, общей площадью около 348 тыс. кв. м (7,7 тыс. апартаментов). Непосредственно в первом квартале 2018 года в продажу вышел жилой комплекс «Дом на Львovской», в составе которого выделена секция с апартаментами. Ниша сервисных апартаментов активно развивается в Петербурге, так как девелоперы предлагают в дополнение к собственности комплекс услуг по обеспечению покупателю регулярного дохода от аренды. По итогам первого квартала 2018 года сервисные апартаменты лидируют в объеме предложения и составляют 66% рынка.

«По сравнению с первым кварталом 2017 года доля сервисных апартаментов увеличилась на 14 п. п., что связано с тем, что за данный период в продажу вышло

десять новых объектов сервисного формата, включая новые очереди, общей площадью 213 тыс. кв. м», — поясняет Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. Эксперт прогнозирует, что в среднесрочной перспективе рынок апарт-отелей продолжит развиваться в сервисном формате и будет одним из привлекательных сегментов для инвестиций в сфере недвижимости. В течение 2018 года вероятно выйдут на рынок еще 17 проектов общей площадью около 200 тыс. кв. м.

По итогам первого квартала 2018 года на рынке апарт-отелей было реализовано 911 юнитов. Несмотря на начало года, показатель продаж сопоставим с итогами четвертого квартала 2017 года, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи увеличились на 55%. Это говорит о росте популярности апарт-отелей среди покупателей, особенно в сервисном формате. Так, в первом квартале 2018 года сервисные апартаменты составили 65% продаж на рынке, а еще год назад их доля была 39%. Госпожа Московченко обращает внимание на то, что в первом квартале 2018 года основная доля спроса в сегменте сервисных апартаментов пришлась на студии (70%).

Большинство покупателей отмечает в качестве несомненного плюса апартаментов наличие в них полной отделки и мебелировки. Наличие сервисных услуг в проектах с апартаментами покупатели оценивают как фактор, создающий дополнительную ценность апартаментов, что напрямую оказывает влияние на ставку

аренды впоследствии, а следовательно, на их собственный доход. Поэтому один из основных факторов успеха апарт-отеля — это профессиональная управляющая компания, предоставляющая высокий уровень гостиничного сервиса.

По итогам первого квартала 2018 года средневзвешенная цена сервисных апартаментов составила 128 тыс. рублей за квадратный метр. Как правило, эта цена включает полную отделку, а в ряде проектов — и мебелировку. В остальных проектах мебелировка предлагается за дополнительную оплату в диапазоне 250–600 тыс. рублей. По сравнению с первым кварталом 2017 года средневзвешенная цена сервисных апартаментов уменьшилась на 6%, что связано со значительным количеством нового предложения данного формата, вышедшего в продажу за исследуемый период по более низким ценам.

В сегменте несервисных и рекреационных апартаментов произошло незначительное увеличение показателя средневзвешенной цены, в основном вследствие увеличения строительной готовности объектов. В элитном сегменте изменение средневзвешенной цены в основном связано с курсовыми колебаниями, так как в проектах «Дель Арте», «Резиденция на Каменном» и «Императорский яхт-клуб» цены установлены в валюте.

Средняя стоимость аренды (сроком от одного до трех месяцев) в действующих комплексах апартаментов по итогам марта 2018 года составила 38,5 тыс. рублей в месяц за номер средней площадью 28 кв. м. ■

РОСКОШЬ НА РОССИЙСКОЙ ВОЛНЕ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО АМЕРИКАНСКОГО ХОЛДИНГА ONE & ONLY REALTY В РОССИИ ПОЛУЧИЛО ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРАВА НА ПРОДАЖУ ЯХТЫ BUGATTI NINIETTE 66 В РФ И СТРАНАХ СНГ.

Основное направление деятельности холдинга — сделки в сфере купли-продажи эксклюзивных объектов в элитном сегменте американского рынка. Российское представительство провело в Петербурге первую закрытую презентацию «бриллианта» среди яхт — Bugatti Niniette 66 — в ювелирном бутике Gold Union House. Гости во всех подробностях продемонстрировали макет яхты, цена которой до сих пор не оглашалась, и предоставили возможность получить консультацию технического специалиста. В качестве музыкального сопровождения был выбран джаз, выступила певица Эми Питерс.

«Американская судоверфь Palmer Johnson, которая совместно с брендом Bugatti сотворила настоящее яхтенное искусство, является партнером One & Only



ДАЖЕ МАКЕТ BUGATTI NINIETTE 66 ВЫГЛЯДИТ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕ

Realty. Исходя из успешного совместного опыта работы в Америке и узнав, что мы выходим на рынок элитной недвижимости РФ, она доверила нам жемчужину их производ-

ства Bugatti Niniette 66 для представления в России и странах СНГ», — сказал руководитель представительства One & Only Realty в России Алексей Черных.

Сегодня бренд французской автомобилестроительной компании Bugatti является символом невероятной роскоши и сочетает смелые технологические решения и инновационный дизайн. Яхта Niniette 66 разрабатывалась при содействии и одобрении фирмы Bugatti, поэтому прослеживается явное стилистическое сходство между яхтой и суперкаром Bugatti Chiron. Но если к выпуску запланировано 500 автомобилей, то яхт — только 66. Такова и длина судна в футах, то есть 20 метров. В конструкции корпуса яхты и в ее отделке применен карбон (полимерный композиционный материал), в качестве штурвала используется рулевое колесо широна. Кают-компания, палуба и спальня также оформлены в стилистике суперкара. ■